

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO



PUCP



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

TITULO

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGISTER EN
POLÍTICA Y GESTIÓN UNIVERSITARIA

AUTOR

MÓNICA NANCY RUIZ BRAVO

ASESOR

FRANCISCO EDMUNDO RIVERA SCARAMUTTI

Diciembre, 2018

Resumen

La Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), ubicada en Lima, realiza un trabajo de captación de postulantes de todo el país, a través de su Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI) con la finalidad de atraer a los mejores estudiantes de los colegios que ha identificado como los que ofrecen mejor educación secundaria y que se encuentran en departamentos distintos a Lima. Su actual estrategia de captación, aunque obtiene buenos resultados, ha alcanzado un límite y para obtener mejores resultados requiere de una revisión que permita proponer una estrategia mejor basada en la planificación, organización y evaluación para elevar el número de postulantes que son estudiantes del tercio superior de colegios seleccionados de provincia.

Palabras clave: admisión, captación, postulantes, evaluación, estrategia, matrícula

Abstract

The Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), located in Lima, carries out a job of recruiting applicants from all over the country, through its Central Admission and Reports Office (OCAI), in order to attract the best students from the schools, identified as those that offer better secondary education, and are located in different departments from Lima. Its current recruitment strategy, despite its good results, has reached a limit and to obtain better results it requires a review that allows proposing a better strategy based on planning, organization and evaluation to increase the number of applicants who are students of the upper third of selected schools in provinces.

Key words: admission, recruitment, applicants, evaluation, strategy, enrollment

Agradecimientos

A mis padres, Marco Antonio y Nancy, quienes con su ejemplo y amor incondicional nos enseñaron a mis hermanos: Marco, Claudia, Elena y a mí a luchar por nuestros sueños.

A Manuel, mi esposo, por su amor, complicidad y respaldo permanente.

A Emanuel y Flavia, mis hijos, por ser mi motor, mi fuerza y mi motivo.

A Francisco, por su asesoría, confianza y estímulo para hacer realidad esta investigación.

.

Tabla de contenido

Introducción	6
1. Marco de referencia	9
1.1 La Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI) y su función de captar postulantes	9
1.2 El sistema de admisión a la PUCP	10
1.3 El Ingreso por Tercio Superior (ITS).....	11
1.4 Definición de estrategia	12
1.5 Estrategia de captación de escolares ITS de colegios de provincia.....	13
2. Metodología para diseñar la nueva estrategia de captación de postulantes de provincias por ITS	14
3. Resultados	15
3.1 Sistematización de la actual estrategia PUCP de captación de escolares del tercio superior de colegios seleccionados de provincias	15
3.2 Establecimiento de metas	17
3.3 Equipo de coordinadores.....	18
3.4 Los promotores como red de soporte a la labor de los coordinadores	19
3.5 Identificación de públicos.....	19
3.6 Las actividades de la estrategia	19
3.7 Calendarización	22
3.8 Presupuestos.....	23
3.9 Monitoreo y control de las actividades para captar escolares del tercio superior por ITS.....	23
3.10 Resultados obtenidos de la aplicación de la estrategia.....	24
3.11 Demandas no atendidas en la estrategia empleada.....	28
4. Propuesta	31
4.1 Segmentación de colegios ITS de provincias	31
4.2 Establecimiento de metas	31
4.3 Equipo de coordinadores con proyección estratégica	32
4.4 Los promotores como red de soporte a la labor de los coordinadores	32
4.5 Públicos	33
4.6 Mensaje	33

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

4.7 Las actividades de la estrategia	33
4.8 Calendarización	34
4.9 Presupuestos.....	35
4.10 Monitoreo y evaluación de las actividades ejecutadas.....	35
4.11 Monitoreo y control de las tasas de matrícula de admitidos por ITS de provincias.....	35
5. Conclusiones	36
Bibliografía.....	39
Anexos.....	41

Introducción

La Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) es una institución de educación superior de carácter privado, fundada en 1917, que se encuentra ubicada en la ciudad de Lima, capital del Perú, país que está organizado políticamente en 24 departamentos.

La Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI) es la principal responsable de asegurar que la PUCP cuente con un número suficiente de postulantes que compitan por las vacantes a pregrado que cada año ofrece para iniciar estudios en alguna de sus 50 carreras profesionales y, para ello, implementa una estrategia para difundir la propuesta educativa de la PUCP y las formas de financiamiento del costo de los estudios¹ entre los jóvenes que están por concluir la educación secundaria y sus familias. La tarea de difusión es crítica pues contribuye con asegurar el número suficiente de nuevos alumnos.

En la universidad privada, se considera que la captación de postulantes es satisfactoria cuando permite cubrir las vacantes con alumnos que han recibido una buena educación secundaria de base y, además, cuentan con los medios para financiar el costo de los estudios - sea porque su familia cuenta con los recursos o con otra fuente de financiación tipo beca o crédito educativo – que constituyen parte de los recursos económicos necesarios para el desarrollo de la universidad.

Para ello, la PUCP aplica una estrategia que consiste en admitir, de manera progresiva, al nuevo alumnado, desde el mes de setiembre hasta el mes de febrero del siguiente año. Con esta estrategia, se busca captar primero, en el mes de setiembre, al mejor alumnado de los colegios que brindan una buena educación secundaria, a través del proceso de admisión denominado Ingreso por Tercio Superior (ITS). Dichos centros educativos han sido previamente seleccionados por la PUCP sobre la base de un estudio de rendimiento de los alumnos por colegio de origen. Diversos estudios internos demuestran que el rendimiento de estos estudiantes suele ser bueno o muy bueno dentro de la universidad y, al mismo tiempo, provienen de familias con capacidad de costear las pensiones menos subvencionadas. Por ello, la PUCP destina al Ingreso por

¹ El sistema de pensiones de la PUCP consta de nueve categorías donde las primeras ocho suponen una subvención y solo la novena representa el costo real de la formación. Según la capacidad de la Universidad para conceder subvenciones y la situación económica de la familia, se asigna a cada estudiante una categoría.

Tercio Superior el 40 % de las vacantes que permite admitir al 95 % de los que se presentan al examen.

Luego, a partir de noviembre y hasta febrero del año siguiente, la PUCP ofrece otras modalidades de admisión para cubrir el 60 % de vacantes restantes con una competencia de cuatro postulantes por vacante, en promedio.

Al ITS se presentan estudiantes de colegios que se encuentran en Lima y en los distintos departamentos del Perú. Para atraerlos, la estrategia que aplica la OCAI consiste en contar con dos oficinas dedicadas a la captación de postulantes, una para atender a los colegios de la ciudad de Lima, la capital, y otra para atender a los de las ciudades ubicadas en los demás departamentos (provincias).

A nivel de los resultados obtenidos por la oficina para provincias, se encontró que la captación del alumnado del tercio superior de los buenos colegios de provincias es menor que la captación de Lima y, a su vez, menor que la del promedio.

Desde el punto de vista de las acciones de difusión que son parte de la estrategia y que se realizan en provincias, se puede apreciar que estas son más numerosas en algunas ciudades mientras que, en otras, las acciones de difusión son menos numerosas. Además, no se cuenta con reportes que vinculen el número y tipo de acciones con los resultados de captación de postulantes. Ambas situaciones plantean un problema que se puede resolver proponiendo una nueva estrategia, con el fin de que la admisión a la PUCP por la modalidad de ITS logre captar un mayor número de postulantes provenientes de los colegios de provincias seleccionados por la PUCP por su buen rendimiento.

Por ello, en la presente investigación se analiza la actual estrategia y su modelo de planificación de actividades para, luego, proponer una nueva estrategia que permita incrementar el número de buenos escolares de colegios, previamente seleccionados por la PUCP, por su buen rendimiento como postulantes.

Para ello, en el marco de referencia se describe la modalidad de admisión por ITS por ser la vía de ingreso especialmente creada para atraer a los mejores escolares de educación secundaria. Luego, se presenta la definición de estrategia bajo la cual trabaja la OCAI para, finalmente, describir el marco general de la estrategia de captación de postulantes.

El método seguido para formular la nueva estrategia de captación de los mejores escolares de provincias empieza sistematizando la actual estrategia, dado que, en la actualidad, esta funciona de manera implícita y es necesario hacerla explícita para los fines de esta investigación. A continuación, se evalúan los resultados obtenidos con la actual estrategia a nivel de captación en la postulación, éxito en el ingreso a través del ITS y a nivel de resultados de matrícula, según grado de pensiones de pago. Finalmente, se presentan los resultados de ocho entrevistas realizadas a alumnos de la PUCP provenientes de los colegios de provincias que ingresaron por ITS para levantar las necesidades de mejoras en la actual estrategia.

Sobre la base de los resultados obtenidos, se propone la nueva estrategia de captación de buenos escolares de provincias, a través de la modalidad de admisión del ITS.

1. Marco de referencia

1.1 La Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI) y su función de captar postulantes

La Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) es una universidad peruana, privada, sin fines de lucro, reconocida por el Estado, por Decreto Supremo, el 24 de marzo de 1917, con aprobación de la autoridad eclesiástica fundada por el R. P. Jorge Dintilhac SS.CC. y un grupo de laicos comprometidos. Actualmente, a más de 100 años de su creación, la Universidad goza de gran prestigio: según los estudios de percepción, es considerada la mejor universidad privada del país y se ubica en el puesto 25 en el QS University Rankings (QS University Rankings, 2018).

La PUCP cuenta con doce facultades que brindan un total de cincuenta carreras profesionales en pregrado. Se organiza en dos Estudios Generales, quince departamentos académicos, además de numerosos programas de maestrías, doctorados y de formación continua.

La Oficina Central de Admisión e Informes fue creada como Oficina Central de Admisión (OCA), el 30 de setiembre de 1998, mediante Resolución de Consejo Universitario N.º 1097/98, con la finalidad de unificar en una sola unidad todas las formas de ingreso de la Universidad. El 26 de setiembre de 2012, se fusionó con la Oficina de Informaciones, transformándose en la Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI), mediante acuerdo de Consejo Universitario.

La OCAI tiene una estructura compuesta por una Dirección y cuatro secciones: una responsable de realizar los exámenes, otra de gestionar toda la publicidad, comunicación digital y eventos para grandes públicos y dos secciones responsables de llegar a los escolares en sus centros educativos. La Sección de Relaciones con Centros Educativos Escolares se encarga de los colegios del Departamento de Lima y la Sección de Contacto PUCP se encarga de los colegios de los otros 23 departamentos del país, además de mantener todos los canales de información al público interesado.

1.2 El sistema de admisión a la PUCP

El sistema de admisión a la universidad consta de un conjunto de procesos de admisión que se aplican, tanto al público que ha concluido la Educación Básica como a los que están cursando su último año (5° grado de educación secundaria). Para ello, la universidad realiza varios exámenes de ingreso, cada uno con un número determinado de vacantes que, en su conjunto, completan el número total de plazas aprobadas por las autoridades de la PUCP. Este sistema se basa en dos principios. El primero consiste en otorgar más vacantes a los postulantes con mejor pronóstico de rendimiento dentro de la universidad. El segundo consiste en priorizar, en el calendario de ingreso, a los mejores grupos y, para ello, organiza las fechas de los exámenes de acuerdo con ese criterio. Para aplicar esos principios divide la admisión en dos etapas: la primera busca atraer a los escolares que están en su último año de educación secundaria y la segunda busca atraer a los que ya concluyeron la Educación Básica.

La primera etapa se divide en dos momentos. En el primero, aplica un examen para atraer a los mejores escolares de un grupo de colegios seleccionados por la PUCP. Este es el proceso de admisión más importante. Luego, en el segundo momento, aplica un examen abierto a todos los que están por terminar la educación secundaria.

La segunda etapa, dirigida a quienes ya egresaron de la Educación Básica, se organiza en dos momentos también. Primero, busca atraer a cualquier egresado de los colegios seleccionados por la PUCP y a los que han obtenido alguno de los diplomas de los bachilleratos extranjeros². Segundo, aplica un examen dirigido a todos los egresados de educación secundaria, de cualquier colegio y de cualquier edad.

Todos los postulantes – con una excepción³ – rinden el examen de admisión, que es el mismo en cuanto a estructura y nivel de dificultad. El examen consta de 120 preguntas y tiene una duración de 3 horas 15 minutos. Evalúa las competencias de matemática, redacción y comprensión lectora. Existen dos versiones de prueba: Ciencias y Letras. La versión Ciencias la rinden quienes van a las especialidades de ingenierías y ciencias básicas, y, la versión Letras, quienes van a las especialidades de letras, artes, administración y arquitectura.

² Bachillerato extranjero: Bachillerato internacional, Baccalaureat, Maturitá, Abitur.

³ Se otorga el ingreso directo a quienes obtienen uno de los diplomas de bachilleratos extranjeros, que dan acceso a la universidad en su país de origen y tienen convenio con la PUCP.

Cada modalidad de admisión tiene una cantidad de vacantes y, sobre la base de los puntajes obtenidos en el examen de admisión, se organiza un cuadro de mérito para asignarlas.

1.3 El Ingreso por Tercio Superior (ITS)

El Ingreso por Tercio Superior es una modalidad de admisión creada mediante acuerdo de Consejo Universitario del 16 de febrero de 2005, con la finalidad de atraer a los mejores escolares de 5.º de secundaria de una lista de colegios seleccionados por alto rendimiento en la PUCP. Solo se pueden presentar al ITS aquellos que acreditan un buen desempeño escolar, sea demostrando que se ubican en el tercio superior de la promoción o que poseen un promedio de calificaciones mínimo de 15 (sobre 20 puntos).

La selección de colegios es fruto de un estudio encargado por la OCAI al equipo de estadísticos de la Dirección de Tecnologías de la Información (DTI). Dicho estudio emplea dos indicadores importantes: Rendimiento de los alumnos por colegio de origen en los procesos de admisión PUCP y Rendimiento de los admitidos por colegio de origen en la Universidad. Este estudio comprende dos análisis: uno en el que únicamente se han considerado a los egresados que postularon y estudiaron en Ciencias e Ingeniería (Ciencias) y otro en el que solo se han observado a los que postularon y estudiaron carreras de Letras, Arquitectura, Arte y Diseño y Artes Escénicas (LEAAA). El período de observación es de cinco años. Como conclusión, en el estudio, se observa el éxito en admisión (porcentaje de postulantes admitidos) y el éxito en los estudios (promedio del percentil de rendimiento académico) de los ingresantes en el pregrado de la PUCP. Sobre la base de esas dos medidas de éxito se ha elaborado un indicador para seleccionar a los colegios con buen rendimiento dentro de la PUCP.

El último estudio, realizado en el año 2017, analizó un periodo de cuatro años, del 2012 al 2016, a 3143 colegios, de donde provinieron 32 328 postulantes. De ese total de instituciones educativas, solo 245 (7.8 %) fueron seleccionados.

Cada colegio considerado en el estudio tiene acceso a los resultados del mismo, a través de la Intranet colegios que la PUCP ha desarrollado para ellos. Pueden acceder con un usuario y contraseña proporcionados por la universidad.

Composición de los colegios ITS

La composición actual de colegios ITS es de 245, que se distribuye en 182 colegios de Lima y 63 colegios en provincia. La población total de escolares en 5.º de secundaria, que pertenece al tercio superior, es de 6189 estudiantes y 1833 estudian en colegios de provincias, con lo que se observa que el 26 % de colegios ITS se encuentra en provincias y concentra al 30 % del tercio superior, objeto de este estudio.

Tabla 1

Distribución del tercio superior según lugar de ubicación de los colegios ITS

Lugar de ubicación del colegio	Colegios		Escolares de 5.º en tercio superior	
	N.º de colegios	%	N	%
Lima	182	74 %	4356	70 %
Provincias	63	26 %	1833	30 %
Total	245	100 %	6189	100 %

Fuente: SAG. Elaboración propia

1.4 Definición de estrategia

Existen muchas definiciones de estrategia, “sin embargo, [...] sigue siendo la mejor para expresar el proceso de ideas anticipatorias referidas a acciones dirigidas a conseguir nuestros objetivos de acuerdo con nuestras posibilidades” (Freedman, 2016 p. 15). Para que la estrategia perdure en el tiempo, debe estar orientada a “...la generación de ventajas únicas y difícilmente imitables” (Rivera y Malaver, 2011, p.9).

Rodríguez (2013) señala que las estrategias pueden diferenciarse, según su finalidad de cara a los clientes y a la competencia, de manera que puedan clasificarse en defensivas, de ataque o de expansión. Continúa señalando que los elementos que componen una estrategia son:

1. Concepto estratégico
2. Tácticas o actividades específicas que permiten el cumplimiento de una estrategia. Tienen que detallarse de manera muy clara.

3. Calendarización
4. Presupuesto
5. Supervisión y control

Ahora bien, habitualmente se ha diferenciado entre la estrategia diseñada y la ejecución de la misma para distinguir entre una buena estrategia que, al ser mal ejecutada, no logra los objetivos que buscaba, pero, según Martin (2015), dicho esfuerzo no aporta más que confusión puesto que es imposible tener una buena estrategia y una pobre ejecución. Para él, la estrategia y la ejecución son dos caras de una misma moneda. La estrategia solo puede ser buena en su ejecución.

1.5 Estrategia de captación de escolares ITS de colegios de provincia

En cuanto a la estrategia de captación como postulantes a la PUCP de buenos alumnos de provincias de los colegios seleccionados por la universidad, hasta julio de 2018, se ha organizado una base de datos de las autoridades de cada colegio con sus cifras de postulación de los últimos años. También, se han clasificado a los colegios en categorías, según el comportamiento de sus egresados en la escala de pagos de la PUCP y para cada categoría se ha establecido una meta de postulantes, de acuerdo con el número de alumnos en el último año. Los colegios se han agrupado en regiones según la proximidad geográfica de las ciudades donde se encuentran o las vías de acceso desde Lima. Finalmente, se tiene un catálogo de acciones que se pueden ofrecer en cada región.

A nivel humano, se ha conformado un equipo de coordinadores, dentro de la Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI), que es el responsable de realizar las distintas acciones y formar a un personal de apoyo en algunas ciudades para atender a los colegios cuando solicitan información puntual. El equipo de coordinadores es el responsable de diseñar y ejecutar su plan de acciones para la región que les toca coordinar. El mismo equipo realiza el seguimiento de inscritos a los exámenes de admisión y simulacros de examen.

Si bien esta estrategia ha resultado eficaz para mantener una participación importante del alumnado de provincias en el conjunto de postulantes a la PUCP, es necesario evaluar qué elementos de la estrategia están siendo exitosos para atraer postulantes, cuáles no y qué es necesario incorporar. Probablemente, haya algunos aspectos en la ejecución de la estrategia que faltan consolidarse y también existan demandas de las

familias de provincias que la PUCP no está atendiendo y que es necesario identificar para diseñar una nueva estrategia para elevar la captación de postulantes de provincia del tercio superior de esos colegios.

2. Metodología para diseñar la nueva estrategia de captación de postulantes de provincias por ITS

El método seguido para formular la nueva estrategia de captación de los mejores escolares de provincias recorre tres tipos de aproximación. Una primera, de corte sistemático. Una segunda, de corte cuantitativo, y una tercera, de corte cualitativo. Se empieza sistematizando la actual estrategia, organizando sus componentes, según en los elementos señalados por Rodríguez (2013).

1. Concepto estratégico
2. Tácticas o actividades
3. Calendarización
4. Presupuesto
5. Supervisión y control

Este ejercicio de sistematización, como parte de la metodología, es necesario para proponer una nueva estrategia debido a que, en la actualidad, lo que se realiza funciona de manera implícita. A continuación, se evalúan los resultados obtenidos con la actual estrategia a nivel de captación en la postulación, de éxito en el ingreso a través del ITS y de tasas de matrícula, según grado de pensiones de pago. Para ello se elaboraron unas tablas de datos con la información existente en el sistema informático PUCP.

Finalmente, para la perspectiva cualitativa se buscó identificar las actividades que realiza la PUCP y son más valoradas para tomar la decisión de postular, las disyuntivas, las dudas y los temores que enfrentan y otras necesidades. Para ello, se realizaron entrevistas semiestructuradas a actuales alumnos ingresantes por ITS de colegios de provincias, que se encuentran en su primer año de estudios universitarios. (ver anexo 1).

Los principales hallazgos obtenidos durante las entrevistas permitieron identificar los factores que influyen para elegir la PUCP entre los escolares del tercio superior de provincias y las dificultades que estos atraviesan cuando viven en Lima, y las debilidades de la estrategia de captación.

La selección de los entrevistados se realizó tomando en cuenta la base de datos de admitidos y matriculados en el proceso de admisión 2018-1, quienes actualmente se encuentran en el primer año de estudios. Se eligieron a 20 alumnos procedentes de las diferentes regiones del país. La convocatoria se llevó a cabo a través de llamadas telefónicas. En algunos casos, a pesar de que accedieron a concurrir a las entrevistas, no se llegaron a concretar por diferentes motivos, principalmente por actividades académicas. Se pudo entrevistar a 8 alumnos, el viernes 9 de noviembre de 2018 (ver anexo 2). Esta parte de la investigación se realizó en 15 días, desde la convocatoria hasta la realización de las entrevistas.

3. Resultados

3.1 Sistematización de la actual estrategia PUCP de captación de escolares del tercio superior de colegios seleccionados de provincias

La estrategia actual contiene los elementos que se describen a continuación:

Segmentación de colegios ITS de provincias y organización de los mismos en grupos de zonas geográficas

La dirección de la OCAI realiza un estudio para segmentar y agrupar a los colegios, utilizando los criterios de institución (gestión privada o pública), población en último año de educación secundaria (extraída de Escale, portal del Ministerio de Educación), población en tercio superior (es una estimación del 33 % de la población), rango de pensiones escolares (solo si es gestión privada), grado de pensiones promedio donde son ubicados los estudiantes cuando se matriculan en la universidad, rendimiento según el estudio PUCP (puede ser excelente, bueno u otro). El listado con todos los atributos es presentado a un comité de la OCAI quien decide en cuál de las tres siguientes categorías se ubican los colegios:

1. S
2. V
3. P

*La asignación de categoría, por parte del comité, es arbitraria porque si se analiza la relación de colegios y atributos del anexo 2, no se encuentra un patrón.

Asimismo, este comité, considerando la proximidad geográfica y las vías de acceso desde Lima hacia los departamentos, los agrupa según una de estas distribuciones geográficas:

1. Región Norte
2. Región Oriente
3. Región Vía Lima
4. Región Centro
5. Región Sur

El detalle de la segmentación se puede consultar en el anexo 3.

Como resultado, se tiene que la región más importante es Norte, pues agrupa al 29 % de colegios ITS y al 32 % del tercio superior de provincias, con dos colegios S y ocho V. Le sigue la región sur con el 27 % de colegios, 21 % del tercio superior, tres colegios S y tres V. La región centro cuenta con el 22 % de colegios ITS de provincias, pero agrupa al 29 % del tercio superior (más que la región sur). Le sigue la región vía Lima con el 17 % de colegios y el 15 % del tercio superior y, finalmente, la región oriente con el 5 % de colegios y el 3 % del tercio superior.

Tabla 2

Segmentación de colegios de acuerdo con las zonas geográficas

Región	Departamento	N.º de colegios				Escolares en el tercio superior	
		Total	%	S	V		
Norte		18	29 %	2	8	585	32 %
	Cajamarca	3	5 %	1	1	62	3 %
	Lambayeque	3	5 %		2	173	9 %
	La Libertad	7	11 %	1	3	239	13 %
	Piura	5	8 %		2	111	6 %
Sur		17	27 %	3	4	383	21 %
	Arequipa	7	11 %	3	3	179	10 %
	Cusco	5	8 %			115	6 %
	Puno	1	2 %			12	1 %

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

	Moquegua	1	2 %		7	0 %	
	Tacna	3	5 %	1	70	4 %	
Centro		14	22 %	1	526	29 %	
	Huancavelica	1	2 %		10	1 %	
	Huánuco	2	3 %		100	5 %	
	Junín	11	17 %	1	416	23 %	
Vía Lima		11	17 %	1	282	15 %	
	Ancash	5	8 %		157	9 %	
	Ayacucho	2	3 %		57	3 %	
	Ica	4	6 %	1	68	4 %	
Oriente		3	5 %	2	58	3 %	
	Loreto	1	2 %		29	2 %	
	San Martín	1	2 %	1	12	1 %	
	Ucayali	1	2 %	1	17	1 %	
Total		63	100 %	6	15	1834	100 %

Fuente: Elaboración propia

3.2 Establecimiento de metas

La Dirección de la OCAI elabora la propuesta de la meta de captación de postulantes de provincias por todas las modalidades de admisión (ver anexo 4). A partir de esta, establece la meta de postulantes por ITS que no propone metas específicas ni por región ni por segmento. Esta es una debilidad de la estrategia.

Tabla 3

Meta específica de captación por ITS del tercio superior de colegios de provincias

ITS	2016-1	2017-1	2018-1	META Postulaciones ITS 2019-1	Variación respecto de 2018- 1	Población en tercio de colegios ITS de provincias
ITS - Ocai - Provincias	261	302	324	330	6 2 %	1,833 18 %

Fuente: Elaboración propia

3.3 Equipo de coordinadores

Los coordinadores son los encargados de la atención de los escolares de provincia y sus familias, de las coordinaciones con colegios y de la relación directa con las autoridades escolares. La OCAI cuenta con un equipo de cinco coordinadores de los cuales cuatro residen en Lima y uno en provincias, específicamente en el departamento de Junín. Esto implica que viajan, de forma permanente, hacia las ciudades donde se encuentran los colegios ITS.

A cada coordinador, se le asigna una de las cinco regiones, con la finalidad de que pueda construir una relación de confianza con las instituciones, ya que las visita varias veces al año para realizar las actividades que se describen a continuación.

El coordinador desempeña una función compleja que integra competencias propias de gestión con las de consejería:

No es suficiente ser bueno aconsejando en admisiones. Para sobrevivir, debes subir a la cima, ser muy respetado (...) debes ser genial. Ser genial en admisiones significa:

- Ser ético
- Ser organizado
- Saber aprender
- Ser analítico
- Ser flexible
- Hacer lo que dices que vas a hacer
- No poner excusas, sino encontrar soluciones
- Reaccionar sin emociones a situaciones difíciles
- Ser amigable y tolerante hacia los demás (AACRAO, 2005, p.3).

Sin embargo, los coordinadores no gestionan sus regiones a partir de metas específicas, puesto que el establecimiento de las mismas es de corte general.

3.4 Los promotores como red de soporte a la labor de los coordinadores

Para consolidar la presencia de la PUCP en los colegios de provincia, se cuenta con promotores que son las personas encargadas promover y difundir las fechas de inscripciones a los procesos de admisión y simulacros de examen. Se trata de un personal contratado por tareas específicas, cuyo requisito más importante es que resida en el departamento. Para apoyar su acción, la universidad le envía material de difusión.

Los promotores son debidamente presentados a la autoridad escolar y cuentan con una carta que los acredita como representantes de la Universidad.

Los coordinadores de provincia son las personas encargadas de guiarlos y hacer el seguimiento de sus actividades. Al finalizar la tarea encargada, el promotor remite un informe de acuerdo con un formato preestablecido. Posteriormente, se cancelan sus honorarios y puede recibir un bono por buenos resultados.

3.5 Identificación de públicos

La estrategia de captación de postulantes de provincia, si bien está centrada en el escolar, también tiene en cuenta a los *stakeholders* que forman parte del proceso de elección de universidad del escolar, como son las autoridades escolares y los padres de familia.

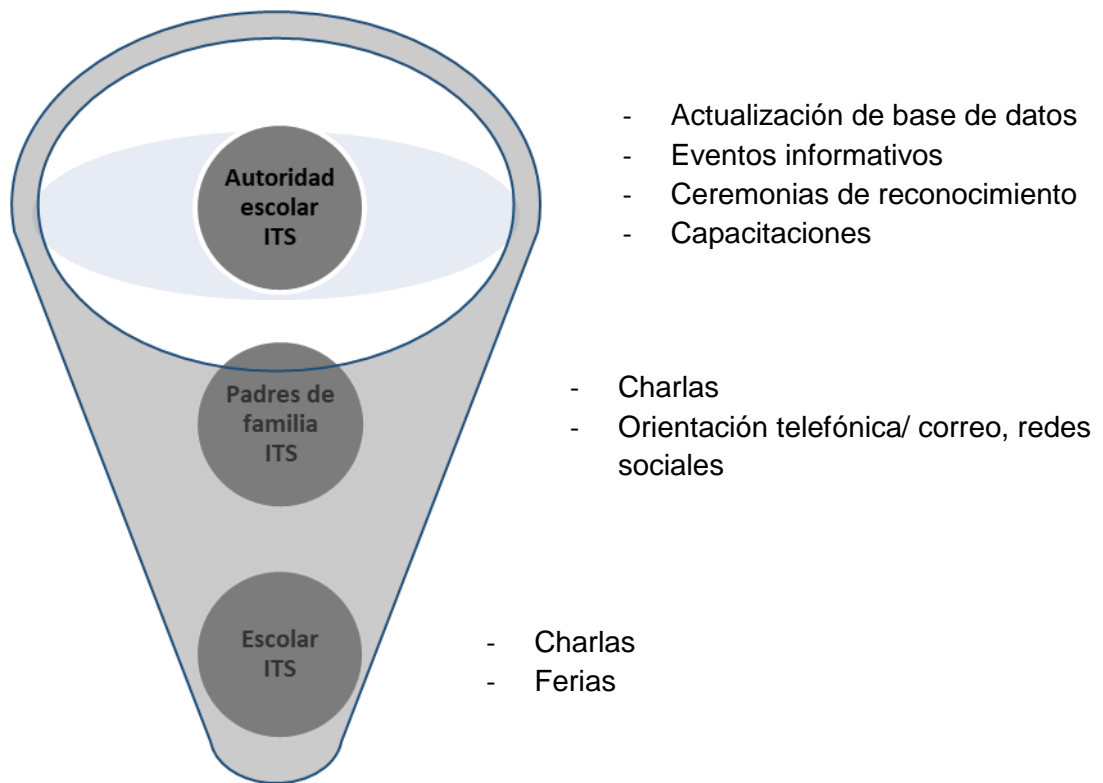
3.6 Las actividades de la estrategia

Las actividades que componen la estrategia de captación de escolares del tercio superior de colegios ITS de provincias como postulantes a la PUCP no están clasificadas como actividades de mayor impacto para escolares del tercio superior y actividades para escolares en general. Este aspecto es otro punto débil de la estrategia.

La estrategia puede sintetizarse en forma de embudo: primero se busca ganar la confianza del colegio y luego se actúa sobre los padres y los escolares.

Gráfico 1

Acciones según público para atraer postulantes de provincias por ITS



Fuente: Elaboración propia

Las actividades son las siguientes:

Actualización de bases de datos

Parte de la estrategia actual es el contar con un sistema de gestión de contactos, a través de una herramienta CRM, en donde se actualizan los principales datos del colegio como nombre, dirección, autoridades, entre otros datos, así como el seguimiento a cada actividad realizada o por programarse. Por otro lado, la información de los interesados en la PUCP se captan en ferias vocacionales y charlas informativas, y se registran datos como nombres, colegio, grado, número de celular, correo electrónico, carrera de interés, entre otros. No se identifica al escolar que pertenece al tercio superior.

Desayunos o cenas institucionales con autoridades escolares

Se programan desayunos o cenas con las principales autoridades escolares, para colegios del segmento, que se realizan al comienzo del año escolar, en donde se dan a conocer las actividades programadas, se recogen las necesidades y se comparte en un evento de camaradería.

Charlas a escolares y sus padres de familia en colegios

Se ofrecen charlas a escolares de 4° y 5.° de secundaria y a padres de familia. Los contenidos son de nivel institucional: modalidades de admisión, carreras universitarias, beneficios y servicios PUCP, inversión económica, de orientación vocacional a cargo de psicólogos. Los temas son: ¿Cómo elegir una carrera? y ¿Cómo apoyar a mi hijo en su elección vocacional? En todos los casos, se entrega siempre material impreso sobre la universidad.

Ferias vocacionales

Asimismo, el área recibe invitaciones de los colegios para participar en ferias vocacionales a las que asisten los coordinadores con materiales informativos.

VIVE PUCP en provincias

En Lima, la universidad, a través de una feria vocacional denominada VIVE PUCP, ofrece talleres de las diversas carreras y recorridos guiados por el campus. Esta experiencia se intenta replicar en las provincias, en la cual una institución educativa del lugar ofrece sus instalaciones para que la comunidad pueda conocer las carreras a través de talleres, charlas, información sobre escalas de pago, beneficios de estudiar en la PUCP, entre otros.

Difusión de los simulacros de admisión y de los exámenes de admisión

Los simulacros y exámenes de admisión se realizan en Lima y en algunos departamentos, y son los promotores quienes apoyan en la promoción de las inscripciones. Una acción para atraer a los mejores estudiantes ha sido invitar a los cinco primeros alumnos de los colegios para ofrecerles el simulacro de admisión sin costo. Los que obtienen mejores resultados, pueden rendir el examen de admisión sin

costo. El resultado de esta acción ha sido relativo, pues el nivel de ausentismo de los inscritos es alto, sin embargo, los que asisten, luego, perseveran en su deseo de ingresar a la PUCP.

Lo importante es que el examen para ingresar por ITS se realiza en varias ciudades, pero aún no se aplica en todos los departamentos donde hay colegios ITS. Este punto debilita la captación del tercio superior.

Apoyo para realizar la clasificación en la escala de pensiones en provincias para los admitidos por ITS

Solo en el caso del ingreso por ITS, la OCAI coordina y financia el servicio de clasificación en la escala de pagos que está a cargo de la Oficina de Servicios y Apoyo Social. Para ello, envía asistentas sociales a las diferentes provincias en donde se aplica la prueba de ITS. En este punto, la oficina coordina con los colegios sedes de los exámenes, en provincia, los alquileres de espacio y los servicios de ingreso de padres al colegio.

3.7 Calendarización

La calendarización de las actividades que dependen de la OCAI se realiza con anticipación, normalmente en el último trimestre del año, que es cuando se evalúan las actividades realizadas hasta el momento, se formulan las propuestas de mejora y se decide cuáles serán las actividades para el año siguiente, tomándose en cuenta los feriados locales y los periodos de vacaciones escolares. Una de las actividades clave con los colegios ITS es la reunión de inicios de año para presentarles las actividades del año. Para ello, en algunas ciudades se realiza un evento. En donde no se realiza el evento, se deja la reunión con el colegio pendiente, pero no se calendariza. De esta manera, habrá colegios ITS que no son visitados, sino hasta muy cerca del cierre de las inscripciones del examen de admisión.

El calendario es aprobado, posteriormente, por el comité OCAI. En cambio, hay otro conjunto de actividades que surgen de los colegios, como las ferias y charlas vocacionales, sobre las que no se tiene información de fechas al momento de realizar la calendarización. Esto supone que la calendarización tiene que ser lo suficientemente flexible para atender estos pedidos que no pueden calendarizarse con anticipación.

3.8 Presupuestos

Todo el plan de actividades se presupuesta en octubre del año anterior y es aprobado en diciembre. En el 2017, el presupuesto ascendió a S/ 67 090.

Tabla 4

Presupuesto 2017 de la estrategia de captación de escolares del tercio superior por ITS⁴

Rubro	Monto	%
Pasajes, viáticos y hotel	S/ 19 850	29.6 %
Reuniones de inicio de año con directores de colegios en sus ciudades	S/ 27 000	40.2 %
Vive PUCP	S/ 7000	10.4 %
Ferías y charlas	S/ 5250	7.8 %
Envíos	S/ 4860	7.2 %
Materiales	S/ 3130	4.7 %
Total	S/ 67 090	100.0 %

Fuente: Presupuestos OCAI. Elaboración propia

3.9 Monitoreo y control de las actividades para captar escolares del tercio superior por ITS

Si bien se verifica que se cumple con la realización de las acciones, se registra la cantidad de asistentes y, además, muchas veces las comunidades educativas comparten sus valoraciones, de manera informal, a través de cartas de agradecimiento y correos, estas acciones no están organizadas bajo un sistema de monitoreo de actividades. Tampoco se puede determinar con exactitud el grupo del tercio superior del colegio ITS que fue atendido de manera especial.

A nivel de monitoreo, la estrategia necesita avanzar hacia un sistema más complejo centrado en el seguimiento y acompañamiento del tercio superior que, de momento, no existe más allá de envíos de información masiva. Para ello, se propone crear una base de datos del tercio superior y un sistema personalizado de comunicación con ellos, a

⁴ Los sueldos del personal Contacto PUCP: jefe, coordinadores, promotores, personal de Informes presencial, telefónico y digital no están considerados en el presupuesto

través de e-mails personalizados y envío de la carrera de su interés, así como expresar que el coordinador queda a su disposición para resolver consultas.

3.10 Resultados obtenidos de la aplicación de la estrategia

Al culminar el proceso de inscripción de postulantes para el examen ITS, se evalúa la cantidad de inscritos por sede y por colegio pero, al no haber metas específicas por región y por colegio, la evaluación se centra en la meta global asignada. Esto constituye una debilidad de la estrategia.

En la tabla siguiente, se presenta la cantidad de postulantes por zona, desde el año 2014 (admisión al 2015-1) al 2017 (admisión 2018-1), y, como se puede apreciar, la cantidad de postulantes por ITS de provincias ha aumentado cada año.

Tabla 6

Postulantes de provincias por ITS a la PUCP 2015-1 a 2018-1

Región	Departamento	N.º de colegios 2018	Población en tercio superior 2018	Postulantes por ITS			
				2015-1	2016-1	2017-1	2018-1
Centro	Huancavelica	14	526	48	66	97	134
	Huánuco						
	Junín						
	Cerro de Pasco						
Sur	Apurímac	17	383	90	77	90	81
	Arequipa						
	Cusco						
	Moquegua						
	Puno						
Norte	Tacna	18	585	39	70	72	72
	Cajamarca						
	La Libertad						
	Lambayeque						
	Piura						

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

	Áncash						
Vía Lima	Ayacucho	11	282	45	56	48	64
	Ica						
	Amazonas						
Oriente	Loreto	3	58	12	15	11	14
	San Martín						
	Ucayali						
TOTAL		63	1834	234	284	318	365

Fuente: SAG. Elaboración propia

Para el 2018 (admisión 2019-1), se empezaron a establecer metas y, a este nivel de la meta establecida (ver tabla 3), la captación del tercio superior de provincias por ITS la superó en 11 %, lo que es señal de que la estrategia superó lo esperado.

De otro lado, a nivel de éxito en admisión, los escolares del tercio superior de Lima y provincias tienen un comportamiento muy similar, lo que alude a su buena calidad.

Tabla 7

Éxito en la admisión del tercio superior de los colegios según Lima y provincias

Departamento de residencia	Postulantes	Admitidos	% postulantes que fueron admitidos
LIMA	1,047	974	93.0 %
PROVINCIA	366	346	94.5 %
Total general	1,413	1,320	93.4 %

Fuente: SAG. Elaboración propia

Sin embargo, a nivel de postulantes, en el proceso de admisión realizado en el 2018 para empezar estudios en el 2019, se captó al 24 % del tercio superior de los colegios de Lima, mientras que se captó al 20 % de los colegios de provincias.

Tabla 8

Población en tercio superior, de los colegios seleccionados, que postuló a la PUCP en 2018 al ciclo 2019-1

Departamento de residencia de los postulantes	Población en tercio superior en colegios seleccionados	Postulantes a la PUCP por ITS	% Captación postulantes
LIMA	4356	1047	24.0 %
PROVINCIA	1833	366	20.0 %
Total general	6189	1413	22.8 %

Fuente: OCAI PUCP, 2018

A nivel de matrícula, el 85.9 % de los admitidos que residen en Lima completan su proceso de matrícula, mientras que solo el 72 % de los admitidos que residen en provincias lo hace.

Tabla 9

Población en tercio superior de los colegios seleccionados que ingresa y se matricula en la PUCP, según lugar de residencia de los admitidos

Departamento de residencia	Admitidos	Matriculados	% admitidos que se matricularon
LIMA	974	837	85.9 %
PROVINCIA	346	249	72.0 %
Total general	1320	1086	82.3 %

Fuente: SAG. Elaboración propia

La diferencia de expectativa de postulación y de matrícula del tercio superior entre Lima y provincias es un supuesto que descansa en asumir que, para las familias que residen en Lima, es menos costoso financiar los estudios de sus hijos, pues las de provincias deben añadir a su estimación presupuestal para los estudios en Lima, los gastos por alojamiento – salvo que posean una vivienda en Lima -. Además, dado que el ingreso de estos postulantes se realiza hacia los 17 años de edad, es probable que las familias de provincias evalúen si pueden enviarlos solos a la capital o si uno de los padres también deba mudarse para acompañar a su hijo hasta que sea mayor de edad.

Si bien esta argumentación es razonable, en la actualidad no se cuenta con una medida para evaluar si la captación del tercio superior de provincias como alumnos PUCP es adecuada, puesto que no se han estudiado las causas de estas tasas, no se cuenta con estudios comparativos con otras universidades sobre tasas de matrícula, según lugar de residencia, hasta el momento. Por lo tanto, es difícil establecer si el resultado de provincias es aceptable o no. Este es otro aspecto que debería tenerse en cuenta al momento de postular y tampoco existe una meta de matrícula de nuevos alumnos. Se debe rediseñar la estrategia.

Finalmente, corresponde evaluar el comportamiento de los ITS en la escala de pagos de la PUCP. Los nuevos alumnos son ubicados, antes de su primera matrícula, en un sistema de pensiones que tiene nueve grados, siendo el primero el más bajo y el noveno, el más alto. La PUCP asume que los ocho grados por debajo del noveno reciben una subvención por parte de la universidad, independientemente de la carrera y del retorno de la misma. Para el 2018, los nuevos alumnos, matriculados en 20 créditos en su primer ciclo, pagaban lo siguiente dividido en cinco boletas, una por mes:

Tabla 10

Montos de las boletas en soles, año 2018, para 20 créditos

Grado	Monto total por 20 créditos	Costo de cada boleta (5)	Subvención PUCP
G9	S/ 19 852.20	S/ 3,970	-
G8	S/ 18 276.80	S/ 3,655	8 %
G7	S/ 16 399.80	S/ 3,280	17 %
G6	S/ 14 357.70	S/ 2,872	28 %
G5	S/ 12 270.80	S/ 2,454	38 %
G4	S/ 10 243.00	S/ 2,049	48 %
G3	S/ 8355.80	S/ 1,671	58 %
G2	S/ 6662.20	S/ 1,332	66 %
G1	S/ 5194.90	S/ 1,039	74 %

Fuente: Folleto Inversión Económica. OCAI PUCP 2018

Al comparar el comportamiento de los admitidos por ITS de provincia en la escala de pagos con respecto de los de Lima, se constata que, solo en los grados más altos, los admitidos que residen en Lima tienen un mejor comportamiento que los de provincias, sin embargo, a nivel de los grados intermedios, el 73 % de los estudiantes de provincias

es ubicado en ese grupo en comparación del 55 % de Lima y, a nivel de los grados con mayor subvención, se observa que solo el 9 % de los nuevos alumnos ingresados por ITS de provincias, mientras que el 23 % de quienes residen en Lima son clasificados en esos grados. Se concluye que el grupo de matriculados de provincias es mejor, a nivel de capacidad de pago, que el de Lima, si se suman los porcentajes de los grados intermedios y altos.

Tabla 10

Comportamiento de los admitidos por ITS en la escala de pensiones PUCP de acuerdo con Lima y provincias 2018

Grado de pensiones	Admitidos por ITS	
	Lima	Provincias
A (G7 – G9)	21.39 %	17.86 %
I (G4 – G6)	55.49 %	73.21 %
B (G1 – G3)	23.12 %	8.93 %
Total general	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia

Como se ha señalado, la proporción de alumnos que pertenecen a escalas bajas en provincia es mucho menor de la proporción de Lima, lo cual expresa que los admitidos por ITS de colegios de provincia provienen de familias con poder adquisitivo, por lo cual incrementar la captación dentro de estos colegios y otros del rango cercano puede ser más retributivo para la universidad.

3.11 Demandas no atendidas en la estrategia empleada

Lo primero que se encontró fue un conjunto de afirmaciones relacionadas con las razones para elegir la PUCP, la valoración de las tácticas de la actual estrategia y la forma en que el escolar alcanza su objetivo de ingresar a la universidad (ver anexo 5). El grupo **razones para elegir la PUCP** contiene diez factores que influyen entre el tercio superior de colegios ITS de provincia para elegir la PUCP. Cabe resaltar que, para los entrevistados, el peso de las recomendaciones de los padres y amigos son mencionadas. Luego, se identificó el grupo **tácticas de la actual estrategia con mayor impacto**, compuesto por cuatro factores, donde uno (visitar el campus en Lima) depende de la capacidad de trasladarse hacia Lima. Finalmente, se identificó el grupo

estrategia para ingresar a la PUCP que consiste en obtener siempre un ingreso adicional a una universidad en su departamento de residencia.

Tabla 11

Razones para elegir la PUCP, tácticas exitosas y estrategia de ingreso a la PUCP

GRUPO	FACTOR
Razones para elegir PUCP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prestigio PUCP 2. Mejor universidad del país 3. Ubicación en rankings internacionales 4. Exigencia académica 5. Ofrece la carrera que quiere estudiar 6. Buen equipamiento y tecnología 7. Mejores opciones de inserción laboral 8. Recomendación de sus padres 9. Recomendación de amigos 10. Tener una vía de admisión exclusiva
Tácticas de la actual estrategia con mayor Impacto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinador 2. Charlas en el colegio 3. Simulacro de examen de admisión 4. Vive PUCP en la propia ciudad 5. Visitas al campus PUCP en Lima
Estrategia del tercio superior para ingresar a la PUCP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresar a la PUCP como su principal opción 2. Ingresar a otras universidades de su ciudad como segunda opción

Fuente: Elaboración propia

Las entrevistas también sirvieron para identificar el grupo **dificultades de residir en Lima** (ver anexo 6) con seis elementos que representan un desafío a la estrategia actual de captación de postulantes, debido a que cuestiones como encontrar alojamiento, organizar la alimentación, acostumbrarse a la capital y su transporte – según el INEI (2018) Lima tiene más de 8 millones de habitantes y el departamento que le sigue, Piura, tiene más de 1.8 millón – y, especialmente, estar solo en la ciudad, escapan al ámbito de la oficina de admisión de la PUCP.

También se encontró un conjunto de afirmaciones que conforman el grupo **debilidades de la estrategia** que guardan relación, en cierta medida, con el grupo de dificultades.

Este grupo de debilidades son un insumo clave para proponer la nueva estrategia de captación de escolares del tercio superior de colegios ITS de provincias.

Tabla 12

Dificultades de residir en Lima y debilidades de la estrategia actual

GRUPO	DIFICULTAD / DEBILIDAD
Dificultades de residir en Lima	<ol style="list-style-type: none"> 1. Encontrar alojamiento 2. Solucionar el tema de la alimentación 3. Comprender el transporte / moverse por la ciudad 4. Adaptarse al ritmo de la ciudad 5. La soledad, en especial si se vive solo 6. Depresión que conduce a bajo rendimiento
Debilidades de la estrategia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Centrada en los alumnos de 5.º (último año), en vez de estarlo en los de 4.º y 5.º 2. Sin capacidad para llegar a todas las provincias en el inicio de cada semestre escolar, de manera simultánea 3. No cuenta con información sobre alojamiento y costos de vida en Lima. 4. Débil en comunicar cómo es la vida universitaria y el ajuste que supone al estudiante de provincias 5. Sin contacto con los interesados reales en la PUCP para acompañarlos en su proceso 6. Descuida la inducción del alumno antes del inicio de clases (conocimiento del campus, sus servicios y orientaciones sobre la ciudad) 7. No aplica simulacros y exámenes en todas las ciudades donde hay colegios ITS

4. Propuesta

Sobre la base de los resultados obtenidos, se presenta la nueva estrategia de captación de los mejores alumnos de colegios ITS de provincias como postulantes a la PUCP.

4.1 Segmentación de colegios ITS de provincias

La segmentación se realizará de acuerdo con dos criterios: el que considera la categoría de S, V y P y el que considera la clasificación geográfica: región norte, oriente, centro, vía Lima y sur. Sin embargo, es necesario establecer un solo criterio para asignación de la categoría y este será el de ubicación en los grados de pensiones I a A de pagos PUCP del 50 % de sus ingresantes en los últimos tres años.

4.2 Establecimiento de metas

Es necesario introducir una mejora en la definición de metas para pasar de un modelo generalista a otro más específico. Por ejemplo, si las metas de captación por ITS para provincias, en el año 2018 (admisión 2019-1), fue del 18 % del tercio superior de colegios ITS, las metas también tendrían que haberse establecido por región y por departamento. La forma de establecer las metas debe incorporar un porcentaje, una revisión del histórico de postulantes por departamento y la opinión de un comité que es quien debe aprobar las metas.

Tabla 13

Simulación de metas de captación del tercio superior por ITS según la segmentación

Región	Departamento	N.º de colegios				Escolares en el		Meta (18 %)
		Total	%	Supervip	Vip	tercio superior		
Norte		18	29 %	2	8	585	32 %	105
	Cajamarca	3	5 %	1	1	62	3 %	11
	Lambayeque	3	5 %		2	173	9 %	31
	La Libertad	7	11 %	1	3	239	13 %	43
	Piura	5	8 %		2	111	6 %	20
Sur		17	27 %	3	4	383	21 %	69
	Arequipa	7	11 %	3	3	179	10 %	32

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Cusco	5	8 %		115	6 %	21
Puno	1	2 %		12	1 %	2
Moquegua	1	2 %		7	0 %	1
Tacna	3	5 %	1	70	4 %	13
Centro	14	22 %	1	526	29 %	95
Huancavelica	1	2 %		10	1 %	2
Huánuco	2	3 %		100	5 %	18
Junín	11	17 %	1	416	23 %	75
Vía Lima	11	17 %	1	282	15 %	51
Áncash	5	8 %		157	9 %	28
Ayacucho	2	3 %		57	3 %	10
Ica	4	6 %	1	68	4 %	12
Oriente	3	5 %	2	58	3 %	10
Loreto	1	2 %		29	2 %	5
San Martín	1	2 %	1	12	1 %	2
Ucayali	1	2 %	1	17	1 %	3
Total	63	100 %	6	15	1834	100 %
		%				330

Fuente: SAG. Elaboración propia

4.3 Equipo de coordinadores con proyección estratégica

Los coordinadores tienen que gestionar sus regiones a partir de las metas específicas y, para ello, tienen que diseñar un plan de actividades y monitoreo. El conjunto de planes será revisado en reuniones de coordinaciones periódicas para introducir las adaptaciones necesarias de cara a la meta.

4.4 Los promotores como red de soporte a la labor de los coordinadores

Se debe mantener a los promotores para promover y difundir las fechas de inscripciones en los procesos de admisión y simulacros de examen. Tiene que residir en el departamento. Se debe mantener que reporten al coordinador de su región.

Un cambio que se propone es que los promotores se deben capacitar, al menos, una vez en el campus para que se fortalezca su conocimiento de la PUCP.

4.5 Públicos

La planificación de actividades debe mantenerse diferenciada por públicos, pero hay que incorporar, de manera más sistemática, a los escolares del tercio superior de los colegios ITS que cursan el 4.º grado de educación secundaria.

4.6 Mensaje

Es importante reforzar, en el mensaje, los elementos más valorados por el tercio superior de provincias y presentar las evidencias en distintos formatos de los atributos más valorados: prestigio PUCP, mejor universidad del país, ubicación en rankings internacionales, exigencia académica, que ofrece la carrera de interés del escolar, buen equipamiento y tecnología, mejores opciones de inserción laboral y el hecho de que la PUCP ofrece una vía de admisión exclusiva. Urge desarrollar un material con información sobre alojamiento y costos de vida en Lima, así como explicar cómo es la vida universitaria en la PUCP y los ajustes que suponen al estudiante de provincias.

4.7 Las actividades de la estrategia

Es necesario replantear la estrategia para extenderla a los alumnos de 4º, sin dejar de atender a los de 5.º de educación secundaria. Del mismo modo, los coordinadores tendrán que ser capaces de tener una base de datos con los interesados reales en la PUCP del tercio superior, para acompañarlos en su proceso de toma de decisiones.

La nueva estrategia tiene que desarrollar un programa subvencionado de Visitas al campus PUCP Lima que conjugue actividades académicas y culturales dirigidas al tercio superior de colegios ITS.

La estrategia tendrá que proyectar la realización de ocho Vive PUCP al año en los departamentos con mayor potencial de captación de postulantes por ITS, que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 14

Departamentos con más de 100 escolares en tercio superior en colegios ITS – año 2018

Departamento	Escolares en tercio superior
Junín	416
La Libertad	239
Arequipa	179
Lambayeque	173
Áncash	157
Cusco	115
Piura	111
Huánuco	100

Fuente: SAG PUCP. Elaboración propia

La nueva estrategia tendrá que evaluar si puede ofrecer un pequeño servicio de inducción del admitido que está en proceso de matrícula y que aún no es un alumno formal de la PUCP. El momento adecuado es durante el tiempo previo del inicio de clases (conocimiento del campus, sus servicios y orientaciones sobre la ciudad), en coordinación con otras oficinas de la universidad.

Estas nuevas tácticas se sumarán a las ya existentes: actualización de bases de datos de colegios, desayunos o cenas institucionales con autoridades escolares, charlas a escolares y sus padres de familia en colegios, asistencia a ferias vocacionales, difusión de los simulacros de admisión y de los exámenes de admisión y apoyo para realizar la clasificación en la escala de pensiones en provincias para los admitidos por ITS.

4.8 Calendarización

En la calendarización futura, hay que prever establecer la reunión inicial con cada colegio ITS de provincias, durante el primer bimestre escolar, de manera simultánea. Este contacto puede ser presencial, telefónico o por carta. Luego, hay que asegurar una segunda visita a cada colegio ITS, antes del fin del primer semestre (junio – julio), antes de la apertura de las inscripciones para postular por ITS.

4.9 Presupuestos

Los coordinadores tienen que ser capaces de elaborar los presupuestos de sus planes regionales y hacer el debido seguimiento de su ejecución. Además, se debe implementar un programa de bonos y reconocimientos por el logro de metas.

4.10 Monitoreo y evaluación de las actividades ejecutadas

Es necesario implementar un sistema de control y evaluación. Cada vez que finaliza una actividad, podría remitirse una encuesta a las autoridades escolares (socios estratégicos de la captación de postulantes) sobre el desempeño del coordinador, recoger sus impresiones y poner en marcha las oportunidades de mejora. Otra encuesta debería realizarse al público objetivo: escolares y padres de familia, en los eventos que se lleven a cabo, como ferias y charlas.

4.11 Monitoreo y control de las tasas de matrícula de admitidos por ITS de provincias

En la actualidad, solo el 72 % de los admitidos por ITS de provincias se matriculan en la PUCP, mientras que, cerca del 86 % de los que residen en Lima lo hacen. Dado que no se cuenta con una medida para evaluar si la captación del tercio superior de provincias como alumnos PUCP es adecuada, es necesario realizar un estudio de las causas, un análisis comparativo con otras universidades sobre tasas de matrícula, según lugar de residencia al momento de postular, y la revisión de bibliografía existente sobre el tema. Con esta información, se podrá establecer un valor referencial para juzgar la tasa de matrícula de provincias y proponer mejoras. Una meta de matrícula de nuevos alumnos por lugar de residencia.

5. Conclusiones

La Oficina Central de Admisión e Informes (OCAI) de la PUCP tiene como misión atraer como postulantes a estudiantes que hayan tenido un buen desempeño durante la educación secundaria.

Dentro de este grupo, se valora especialmente a quienes han cursado sus estudios en los colegios que la universidad ha seleccionado, de acuerdo con un estudio que relaciona el éxito en la admisión con el éxito en el rendimiento dentro de la universidad. Para el tercio superior, la PUCP ha creado una modalidad de admisión llamada Ingreso por Tercio Superior (ITS) y, en consecuencia, a estos colegios se les denomina colegios ITS.

Dado que estos colegios están compuestos por instituciones ubicadas en Lima y en provincias, la OCAI ha implementado una estrategia para captar escolares de Lima y otra para escolares de provincia, puesto que el 26 % de colegios ITS se encuentra en provincias y concentra al 30 % del tercio superior.

La estrategia ha permitido superar las metas de captación del tercio superior y las tasas de admisión son similares cuando se compara al grupo de Lima con el de provincias. En ese sentido, ha resultado eficaz, sin embargo, la captación del tercio superior de provincias es menor a la de Lima, así como sus tasas de matrícula. Por ello, es necesario evaluar qué elementos de la estrategia están siendo exitosos para atraer postulantes y cuáles son necesarios introducir para reformularla.

Para ello, se sistematizó la estrategia actual dado que, si bien existe, opera de manera implícita. Luego, se analizaron los resultados obtenidos realizando una revisión de la información cuantitativa en la base de datos de la universidad. Finalmente, se entrevistó a estudiantes universitarios de primer año, que habían ingresado por ITS y cursado su educación secundaria en provincias, para identificar elementos de mejora a la actual estrategia.

La sistematización de la estrategia actual permitió validar que su funcionamiento implícito obedece a una lógica de estrategia, pues cumple con los elementos de toda estrategia.

La estrategia actual cumple con alcanzar la meta global de captación del tercio superior por ITS. Los coordinadores cumplen con su rol de contacto y promoción de la universidad. Las actividades de la estrategia están bien planteadas, por su carácter general, ya que sirven para alumnos del tercio como para los demás escolares y se pueden aplicar en colegios ITS como en otros colegios de provincias. Esto es una ventaja, dado que los coordinadores realizan estancias cortas en provincias. A nivel de calendarización, es un logro definirlo al finalizar cada año, luego de un proceso de evaluación. Es positivo tener un calendario flexible para atender los pedidos de los colegios, integrado a actividades fijas y claves propuestas por la PUCP. A nivel de monitoreo, la estrategia satisface los criterios de cumplimiento, registro de número de participantes y evaluación de la satisfacción del público.

El tema de contar con información sobre “vivir en Lima” para terminar de decidirse por postular a la PUCP es clave y no se está atendiendo. Bajo esa denominación, se encuentran todos los asuntos relacionados a vivienda, alimentación, adaptación, vínculos y gestión de la soledad. Lo mismo sucede con el ubicarse en el campus universitario.

La nueva estrategia de captación de escolares del tercio superior como postulantes a la PUCP por ITS se basará en un mensaje centrado en los factores valorados por los estudiantes: prestigio PUCP, ser la mejor universidad, ubicación en rankings internacionales, exigencia académica, contar con buen equipamiento tecnológico y mejores opciones de inserción laboral. Debe tener en cuenta la influencia de padres y amigos. Y necesita identificar en qué carreras están interesados los escolares para saber si la PUCP la ofrece, pues ese es un elemento decisivo. Finalmente, debe insistir en que el ITS es una vía de admisión exclusiva.

La nueva estrategia tiene que conducir su accionar por metas para cada una de las regiones que ha creado en su proceso de segmentación.

En la nueva estrategia los coordinadores serán empoderados para asumir el diseño de la estrategia de la región que se le asigne.

Las actividades de la estrategia tendrán que estar más concentradas en el tercio superior de los escolares de 4.º y 5.º. Las charlas exclusivas solo para el tercio son una alternativa. Otra táctica que es necesaria para atraer a los alumnos del tercio hacia Lima es una visita al campus PUCP, a manera de viaje de estudios.

A nivel de calendarización, es necesario visitar a todos los colegios ITS al empezar el año y antes del fin del primer semestre.

A nivel de monitoreo, la estrategia necesita avanzar hacia un sistema más complejo centrado en el seguimiento y acompañamiento del tercio superior que, de momento, no existe más allá de envíos de información masiva. Para ello, se propone crear una base de datos del tercio superior y un sistema personalizado de comunicación con ellos, a través de e-mails personalizados y envío de la carrera de su interés, así como expresar que el coordinador queda a su disposición para resolver consultas.

La estrategia de captación también debe contar con un discurso apoyado en recursos audiovisuales e impresos bajo el tema “Vivir en Lima”. Bajo esa denominación puede agruparse la información relacionada con vivienda, alimentación, adaptación, vínculos y gestión de la soledad, y exigencia de los estudios en la PUCP.

Finalmente, queda pendiente resolver el alcance temporal de la estrategia ITS. De momento, empieza mientras el potencial postulante de provincias está en los últimos años de educación secundaria y concluye con la asignación de la escala de pagos, cuatro meses antes de que otras unidades de la universidad empiecen a interactuar con todos los admitidos, sin distinguir de dónde provienen, un mes antes del inicio de clases, para temas de matrícula, inducción (solo para los admitidos a carreras de ingenierías) y bienvenidas. Por lo surgido en las entrevistas, parece que en la estrategia de captación para escolares de provincias tendrá que reflexionarse si debe extenderse, con el fin de asegurar sus metas.

Bibliografía

College Recruiters Quick Guide (2005). American Association of Collegiate Registrars and Admissions Officers – AACRAO.

Diario Gestión (2014). El número de universidades en el Perú se duplicó en tal solo 13 años. Recuperado de:
<https://gestion.pe/economia/numero-universidades-peru-duplico-13-anos-64883>

Freedman, L. (2016) *Estrategia. Una historia*. Madrid: La Esfera de los Libros.

Martin, R, (2015). Strategy. Stop distinguishing between execution and strategy. *Harvard Business Review*. March 13, 2015. Recuperado de: <https://hbr.org/2015/03/stop-distinguishing-between-execution-and-strategy>

Ministerio de Educación (2006). La Universidad en el Perú. Razones para una reforma universitaria. Informe 2006.

Nueva Ley Universitaria 30220 (2014). Recuperado de:
<https://www.sunedu.gob.pe/nueva-ley-universitaria-30220-2014/>

Población del Perú. (2018). En INEI. Recuperado de
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/poblacion-del-peru-totalizo-31-millones-237-mil-385-personas-al-2017-10817/>

QS University Rankings (2018). Recuperado de:
<https://www.topuniversities.com/universities/pontificia-universidad-catolica-del-peru>

Resultados del Estudio de Rendimiento en la PUCP de colegios 2018. Recuperado de:
<http://files.pucp.edu.pe/homepucp/uploads/sites/2/2018/07/30175810/Colegios-ITS-2018.pdf>

Rivera H. y Malaver M. (2011). *¿Qué estudia la estrategia? Documentos de investigación. Nª. 99*. Editorial: Universidad del Rosario.

Rodríguez A. (2013). *Fundamentos de mercadotecnia. Antología* [versión electrónica].
España: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso para eumed.net.
Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/estrategia.html>

Anexos

Anexo 1

Estructura de la entrevista aplicada a alumnos PUCP que ingresaron por ITS y concluyeron la educación secundaria en un colegio de provincias

Objetivo

El motivo de esta entrevista es realizar una exploración acerca de las fortalezas y debilidades de la estrategia aplicada para captar alumnos escolares de provincia

Primera parte: Llenado de datos del entrevistado

- Apellidos y nombres
- Edad
- Especialidad que estudia actualmente
- Información sobre sus estudios escolares, colegio, ciudad

Segunda parte: Explicación de la finalidad de la entrevista

Se explicará la finalidad de la investigación y se procederá a solicitar el consentimiento informado:

- Nombre del proyecto de investigación en el que participará.
- Objetivos del estudio, es decir, qué se pretende obtener con la investigación.
- Procedimientos que realizará.
- Riesgos e inconvenientes de participar en la investigación, así como las molestias que les pudieran generar.
- Confidencialidad y manejo de la información, es decir, se debe garantizar que sus datos no podrán ser vistos o utilizados por otras personas ajenas al estudio ni tampoco para propósitos diferentes a los que establece el documento que firma.
- Retiro voluntario de participar en el estudio (aunque al principio haya dicho que sí).

Tercera parte: Preguntas

El planteamiento y orden de las preguntas puede variar, pero el contenido y el fin son los mismos:

- ¿Cómo fue su proceso de elección de la PUCP como centro de estudios superiores?
- ¿Qué lo motivó a mudarse y experimentar un cambio en su vida?
- ¿Tenía pensadas otras opciones?
- ¿Qué referencias tenía de la PUCP?
- ¿Cómo se enteró de los servicios y beneficios que ofrece la PUCP?
- ¿Cuáles fueron los factores, elementos o características más importantes para elegir la PUCP?

¿Qué información fue difícil acceder? En relación con la PUCP ¿qué problemas tuvo al momento de buscar información? ¿Encontró o se le entregó todo lo que buscaba? ¿A través de qué medios?

¿Qué elementos fueron sus principales limitantes al momento de pensar en la PUCP como casa de estudios fuera de su ciudad de residencia?

¿Tiene familiares o amigos en Lima? ¿Cómo cree que ellos influyeron en su decisión de postular o elegir la PUCP?

¿Qué recomendaciones les daría a los escolares que estén interesados en la PUCP?

¿Qué recomendaría a la PUCP que implementara para que sea más fácil o atractivo postular a la PUCP?

Anexo 2

Calendario y registro de entrevistas

N.º de entrevista	Codificación del entrevistado	Fecha	Hora de inicio	Hora de fin	Duración	Lugar de la entrevista	Departamento del colegio ITS del entrevistado	Carrera del entrevistado	Tiempo de estudios en la PUCP
1	E1	9.11.2018	9:45 a.m.	10:30 a.m.	45 ´	OCAI	Trujillo	Ingeniería Civil	Un año
2	E2	9.11.2018	10:30 a.m.	11:20 a.m.	50 ´	OCAI	Cajamarca	Ingeniería Mecatrónica	Un año
3	E3	9.11.2018	11:30 a.m.	12:30 p.m.	1 h.	OCAI	Ancash	Comunicación para el Desarrollo	Un año
4	E4	9.11.2018	12:30 p.m.	1:15 p.m.	45 ´	OCAI	Cajamarca	Ingeniería de Minas	Un año
5	E5	9.11.2018	1:45 p.m.	2:50 p.m.	1 h 5 ´	OCAI	Iquitos	Teatro	Un año
6	E6	9.11.2018	3:30 p.m.	4:15 p.m.	45 ´	OCAI	Cajamarca	Ingeniería Mecatrónica	Un año
7	E7	9.11.2018	4:30 p.m.	5:20 p.m.	50 ´	OCAI	Cusco	Ingeniería Industrial	Un año
8	E8	9.11.2018	6:00 p.m.	7:00 p.m.	1 h	OCAI	Ayacucho	Ingeniería Civil	Un año

Anexo 3

Segmentación de colegios ITS de provincias – año 2018

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
1	Ica	Santa María	PARTICULAR	26	9	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
2	Ayacucho	Salesiano San Juan Bosco	PARTICULAR	65	22	+	I	OTROS	P	Región Vía Lima
3	Ayacucho	Federico Froebel	PARTICULAR	105	35	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
4	Áncash	Albert Einstein	PARTICULAR	141	47	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
5	Áncash	Nuestra Señora del Sagrado Corazón de Jesús	PARTICULAR	105	35	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
6	Ica	San Vicente	PARTICULAR	119	40	+	A	BUENO	S	Región Vía Lima
7	Ica	Santísimo Jesús	PARTICULAR	40	13	+	---	BUENO	P	Región Vía Lima

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
8	Ica	Antonio Raimondi	PARTICULAR	20	7	+	B	OTROS	P	Región Vía Lima
9	Áncash	Mundo Mejor	PARTICULAR	153	51	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
10	Áncash	Cristo Amigo	PARTICULAR	32	11	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
11	Áncash	Pedro Nolasco	PARTICULAR	39	13	+	I	BUENO	P	Región Vía Lima
12	Arequipa	San José	PARTICULAR	77	26	++	I	EXCELENTE	V	Región Sur
13	Arequipa	Anglo Americano Prescott	PARTICULAR	86	29	++	A	EXCELENTE	S	Región Sur
14	Arequipa	Nuestra Señora del Pilar	PARTICULAR	72	24	++	I	OTROS	V	Región Sur
15	Arequipa	De los Sagrados Corazones	PARTICULAR	54	18	++	A	OTROS	S	Región Sur
16	Arequipa	De La Salle	PARTICULAR	121	40	++	I	OTROS	V	Región Sur
17	Arequipa	Lord Byron	PARTICULAR	41	14	+++	---	OTROS	S	Región Sur

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
18	Arequipa	Internacional Peruano Británico	PARTICULAR	87	29	++	I	BUENO	P	Región Sur
19	Cusco	María Auxiliadora	PARTICULAR	58	19	+	I	BUENO	P	Región Sur
20	Cusco	ISEP Santa Rosa	PUBLICO	48	16	E	I	EXCELENTE	P	Región Sur
21	Cusco	La Merced	PARTICULAR	87	29	+	I	BUENO	P	Región Sur
22	Cusco	Salesiano	PARTICULAR	79	26	+	I	BUENO	P	Región Sur
23	Cusco	Santa Ana	PARTICULAR	72	24	++	I	BUENO	P	Región Sur
24	Moquegua	Enrique Meiggs	PARTICULAR	22	7	++	---	EXCELENTE	P	Región Sur
25	Puno	Cramer	PARTICULAR	35	12	+	B	EXCELENTE	P	Región Sur
26	Tacna	Alexander von Humboldt	PARTICULAR	70	23	++	I	BUENO	V	Región Sur
27	Tacna	Cristo Rey	PARTICULAR	71	24	++	I	EXCELENTE	P	Región Sur
28	Tacna	Corazón de María	PUBLICO	70	23	E	A	OTROS	P	Región Sur

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
29	Ucayali	Antonio Raymondi	PARTICULAR	51	17	++	A	BUENO	V	Región Oriente
30	Loreto	San Agustín	PARTICULAR	88	29	+	I	OTROS	P	Región Oriente
31	San Martín	San Antonio de Padua	PARTICULAR	36	12	++	A	BUENO	V	Región Oriente
32	Cajamarca	Davy College	PARTICULAR	44	15	+++	A	BUENO	S	Región Norte
33	Cajamarca	Isaac Newton	PARTICULAR	67	22	+	A	BUENO	V	Región Norte
34	Cajamarca	Cristo Rey	PUBLICO	75	25	E	I	BUENO	P	Región Norte
35	Lambayeque	San Agustín	PARTICULAR	84	28	++	I	BUENO	V	Región Norte
36	Lambayeque	Manuel Pardo	PARTICULAR	145	48	++	I	EXCELENTE	V	Región Norte
37	Lambayeque	Jorge Basadre	PARTICULAR	291	97	+	B	EXCELENTE	P	Región Norte
38	Piura	San Ignacio de Loyola	PARTICULAR	50	17	++	I	OTROS	P	Región Norte
39	Piura	María Montessori	PARTICULAR	61	20	++	I	BUENO	V	Región Norte
40	Piura	Proyecto	PARTICULAR	88	29	++	I	EXCELENTE	V	Región Norte

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
41	Piura	Salesiano Don Bosco	PARTICULAR	112	37	+	---	OTROS	P	Región Norte
42	Piura	Punta Arenas	PARTICULAR	22	7	+	I	OTROS	P	Región Norte
43	La Libertad	Lord Kelvin	PARTICULAR	113	38	++	A	BUENO	V	Región Norte
44	La Libertad	Claretiano	PARTICULAR	102	34	++	I	EXCELENTE	V	Región Norte
45	La Libertad	Colegio Privado Integral Class	PARTICULAR	124	41	++	B	BUENO	P	Región Norte
46	La Libertad	Nuestra Señora del Perpetuo Socorro	PARTICULAR	172	57	++	I	BUENO	P	Región Norte
47	La Libertad	Alexander Graham Bell	PARTICULAR	49	16	+	B	BUENO	P	Región Norte
48	La Libertad	Sir Alexander Fleming	PARTICULAR	41	14	+++	I	BUENO	S	Región Norte

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
49	La Libertad	San José Obrero Marianistas	PARTICULAR	116	39	++	I	EXCELENTE	V	Región Norte
50	Junín	Ingeniería	PARTICULAR	180	60	+	I	OTROS	P	Región Centro
51	Junín	Pamer	PARTICULAR	62	21	+	I	BUENO	P	Región Centro
52	Junín	Andino	PARTICULAR	65	22	+	A	BUENO	V	Región Centro
53	Junín	Claretiano	PARTICULAR	61	20	+	I	BUENO	P	Región Centro
54	Junín	San Juan Bosco	PARTICULAR	97	32	+	I	BUENO	P	Región Centro
55	Junín	Unión	PARTICULAR	69	23	+	I	EXCELENTE	P	Región Centro
56	Junín	La Asunción	PUBLICO	70	23	E	I	OTROS	P	Región Centro
57	Junín	Max Planck	PARTICULAR	12	4	+	---	OTROS	P	Región Centro
58	Junín	Santa Isabel	PUBLICO	487	162	E	---	OTROS	P	Región Centro
59	Huánuco	Von Neumann	PARTICULAR	105	35	+	I	OTROS	P	Región Centro
60	Huánuco	San Agustín	PARTICULAR	195	65	+	I	BUENO	P	Región Centro
61	Junín	José Carlos Mariátegui 31747	PUBLICO	144	48	E	I	EXCELENTE	P	Región Centro

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

N.º	Departamento	Nombre Colegio	Tipo de Institución	Población 5.º 2017	Población tercio	Rango pensión	Grado	Rendimiento PUCP	Segmentación	Distribución Geográfica
62	Junín	San Gaspar	PARTICULAR	1	0	+	---	EXCELENTE	P	Región Centro
63	Huancavelica	Jesús De Belén	PARTICULAR	29	10	+	I	BUENO	P	Región Centro
TOTAL				5503	1833					

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Anexo 4

Meta general de captación por todas las modalidades de admisión

SEGMENTACIÓN DE COLEGIOS	Total colegios ITS	Total colegios NO ITS Preferente	2016-1	2017-1	2018-1	META Postulaciones 2019-1	Variación respecto de 2018-1	Población Colegios ITS Cant. y % Captación respecto de Meta
PROVINCIA	63	46	1994 21 %	2095 22 %	2151 23 %	2473	322 15 %	ITS PROVINCIA
ITS			709 8 %	752 8 %	853 9 %	844	-9 -1 %	5503 15 %
Provincia – SUPERVIP	6		42 0 %	33 0 %	53 1 %	55	2 4 %	385 14 %
Provincia – VIP	15		159 2 %	175 2 %	163 2 %	161	-2 -1 %	1268 13 %
Provincia – Preferente	42		508 5 %	544 6 %	637 7 %	628	-9 -1 %	3850 16 %

Anexo 5

Organización de contenidos surgidos en las entrevistas por niveles de repetición para la identificación de factores que influyen en la elección de la PUCP entre los escolares del tercio superior de colegios ITS de provincias

GRUPO	FACTOR	Código entrevistado							
		E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8
Razones para elegir PUCP	Prestigio PUCP	x	x	x		x			x
	Mejor universidad del país	x	x	x	x	x	x		x
	Ubicación en rankings internacionales	x					x		
	Exigencia académica		x x	x					x
	Ofrece la carrera que quiere estudiar		x				x		
	Buen equipamiento y tecnología			x					
	Mejores opciones de inserción laboral	x		x					
	Recomendación de sus padres								
	Recomendación de amigos		x		x	X			x
	Tener una vía de admisión exclusiva	x	x	x			x	x	
Tácticas de la actual estrategia con mayor impacto	Coordinador	x		x		X	x		
	Charlas en el colegio	x		x		X	x	x	
	Simulacro de examen de admisión	x			x			x	
	Visitas al campus PUCP en Lima			x				x	
	Vive PUCP Lima			x					
Valoración del ITS	Motiva ser tercio superior de colegio seleccionado por la PUCP	x	X	x	x	X	x	x	x
Estrategia del tercio superior para ingresar a la PUCP	Ingresar a la PUCP como su principal opción	x	X	x	x	X	x	x	x
	Ingresar a otras universidades de su ciudad como segunda opción	x			x				

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE ALUMNOS DE PROVINCIAS
A LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Anexo 6

Organización de contenidos surgidos en las entrevistas por niveles de repetición para la identificación de dificultades de los alumnos ITS de colegios de provincias y debilidades de la estrategia

GRUPO	DIFICULTAD / DEBILIDAD	Código entrevistado							
		E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8
Dificultades de residir en Lima	Encontrar alojamiento	x	x	x	x	x	x	x	x
	Solucionar el tema de la alimentación	x		x	x		x	x	
	Comprender el transporte / moverse por la ciudad	x			x		x		
	Adaptarse al ritmo de la ciudad	x		x	x			x	
	La soledad, en especial si se vive solo		x		x	x		x	
	Depresión que conduce a bajo rendimiento		x					x	
Debilidades de la estrategia	Centrada en los alumnos de 5.º (último año) en vez de estarlo en los de 4.º y 5.º					x			x
	Sin capacidad para llegar a todas las provincias al inicio de cada semestre escolar, de manera simultánea	x	x	x	x	x	x	x	X
	No cuenta con información sobre alojamiento y costos de vida en Lima	x	x	x	x	x	x	x	x
	Débil en comunicar cómo es la vida universitaria y el ajuste que supone al estudiante de provincias	x	x	X	X	x	x	x	X
	Sin contacto con los interesados reales en la PUCP para acompañarlos en su proceso		X	X	X			x	
	Descuida la inducción del alumno antes del inicio de clases (conocimiento del campus, sus servicios y la ciudad)		X	X	X	x	x	x	x
	No aplica simulacros y exámenes en todas las ciudades donde hay colegios ITS		x	x					